**Cómo desarrollar tu idea de negocio y no morir en el intento**

* Chile ocupa la segunda posición entre los países más emprendedores de la OCDE, conforme a un [estudio](https://blog.circleloop.com/enterprising-nations) del mercado.
* Según datos de [Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022](https://gemconsortium.org/file/open?fileId=50900), poco más del 70% de los adultos chilenos entrevistados, considera que tiene el conocimiento, habilidades y experiencia para iniciar un nuevo negocio.
* De acuerdo a un [informe](https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2021/07/Informe-RES-mayo-2021.pdf) del Ministerio de Economía, la creación de empresas y sociedades creció un 35,4% en mayo de 2021, en comparación con el mismo mes del año anterior.

**Santiago, Chile. Julio de 2022.-** La revolución tecnológica que está viviendo Chile y América Latina, trajo consigo una avalancha de nuevos negocios en busca de soluciones eficientes basadas frecuentemente en la tecnología. Esto creó en la región un portal importante para la atracción de talento, empleo, crecimiento económico, activismo comunitario e innovación. Según [Statista](https://es.statista.com/grafico/25336/volumen-de-inversiones-en-startups-latinoamericanas/), LATAM es una tierra de oportunidades para invertir en *startups*, ya que el año pasado, las empresas lograron atraer más de 15.000 millones de dólares en inversiones.

*“América Latina y en especial Chile, son mercados con altas proyecciones de crecimiento. Son economías en desarrollo donde aún existe mucho campo para explorar e innovar en servicios digitales. Estas características son muy atractivas para los grandes inversores por su alta rentabilidad. Recientemente, el impacto social positivo de estas nuevas empresas ha atraído a un nuevo tipo de inversor, motivado por una rentabilidad financiera a la vez que social, lo que posiciona a los emprendedores en un lugar privilegiado para potenciar nuestros negocios”*, explica **Christian Patiño, CEO y cofundador de Coderhouse**, la plataforma de aprendizaje en línea y en vivo para el desarrollo de las habilidades digitales más demandadas de la actualidad.

El ecosistema emprendedor latinoamericano está viviendo un momento histórico. De acuerdo con el reporte [State of Venture](https://www.tadviser.ru/images/8/8a/CB-Insights_Venture-Report-2021.pdf) 2021, las empresas emergentes en América Latina recaudaron más de $20 mil millones de dólares en financiamiento en 2021. Desde tendencias de inversión hasta nacimientos de unicornios. Según un [reporte](https://news.crunchbase.com/unicorn-company-list/) del mercado señala que existen alrededor de 700 *startups* con valoración de unicornio en todo el mundo, de los cuales 33 son latinoamericanos.

En este contexto, el aprendizaje continuo, la actualización de ***skills* tecnológicas** y el **desarrollo de una mentalidad emprendedora** permite crear oportunidades a nivel profesional y laboral que marcan la diferencia en un mundo de constante cambio y necesidades que vivimos hoy en día. Para potenciar este ingenio, es vital adquirir los conocimientos y herramientas necesarias para despertar y desarrollar una capacidad emprendedora como identificar las oportunidades de mercado, construir un primer modelo de negocio y desarrollar una mentalidad de emprendedor de alto impacto.

**Christian Patiño**, reconocido emprendedor latinoamericano, quien ha llevado a su *startup* a formar parte de Y Combinator (W21), comparte importantes consejos que todo emprendedor tiene que considerar para desarrollar su negocio y no morir en el intento:

* **Ser emprendedor.** Podría parecer algo obvio, pero la principal característica de un emprendedor es contar con un *mindset* emprendedor. Esto quiere decir que sabrá analizar su entorno, desafíos y objetivos. Además, comprenderá el significado del fracaso y la resiliencia. Así como su sentido de liderazgo para formar equipos de trabajo.
* **Dominar el modelo Canvas.** Esta herramienta de gestión estratégica te permitirá analizar y crear modelos de negocio de forma dinámica y visual. Gracias a su formato de lienzo, dividido en 9 bloques, este modelo ofrece un panorama global y simplificado de la empresa, así como propuestas de valor, además del plan y modelo de negocio.
* **Contar con un prototipo MVP.** Para tener éxito hay que usar la prueba y el error. La clave de la permanencia puede radicar en el Minimum Viable Product con el que se ahorra tiempo y dinero gracias a la hipótesis y testeo como los famosos casos de Dropbox y Zappos. También es importante aplicar El Ciclo Lean: Construir (MVP)- Medir (Datos)- Aprender ( Ideas).
* **Examinar nuestro propósito.** A través de métodos analíticos tenemos que llegar a una conclusión del negocio. Para ello podemos usar la técnica del árbol de problemas con el objetivo de entender una situación a través del problema central, causas y efectos. También podemos usar *Why, how, what*; Problema vs. Oportunidad; Análisis FODA y Análisis PES para detectar oportunidades o riesgos.
* **Analizar el mercado.** Observar nuestro mercado potencial nos ayudará a crear ideas exponenciales. Así como variables de segmentación típicas y Job To Be Done, Profile Persona, análisis de la competencia y el mapa de la empatía para desarrollar un proyecto productivo, ya sea la producción de un bien o la prestación de un servicio, así como sus especificaciones y el precio que el público está dispuesto a pagar por él.
* **Crear un modelo financiero.** ¿Cómo establecer el valor de mi producto? Comprender la teoría económica del *pricing* nos permite fijar un precio que aporte valor al cliente; es decir, que logre un equilibrio entre el usuario (pensando en su comodidad y resultados tangibles) y la rentabilidad de la empresa. Asimismo, conocer el modelo financiero básico para entender la viabilidad del negocio: Inversión, Ingresos y egresos, Estructura de Costos e Índices de viabilidad, harán la diferencia.
* **Contar con herramientas de comunicación efectiva.** La comunicación es indispensable para llevar por buen camino nuestro emprendimiento. Por lo que hay que contar con *skills* para comunicar la idea de negocio como un *elevator pitch*, el cual hace referencia a un pequeño resumen que define, de forma rápida y sencilla, un producto, servicio o empresa y su propuesta de valor. Así como conocimiento en los canales de comunicación y un 4 P de Marketing (producto, precio, punto de venta y promoción).
* **Estudiar a nuestro futuro cliente.** Un mapa de experiencia del cliente nos mostrará la representación visual del proceso por el que pasa un cliente o prospecto para lograr un objetivo con tu producto o servicio. Con la ayuda del mapa de ese trayecto podrás tener una idea de las motivaciones de tus clientes: sus necesidades y puntos críticos, así como el Funnel de Ventas, Quiebres y puntos de dolor, y Momentos de la verdad.

*“En el mundo del emprendimiento no existen fórmulas exactas que nos aseguren el éxito. No obstante, crear nuevos negocios con herramientas que nos ayuden a sobrevivir e innovar podría asegurar la buena salud y permanencia de nuestro negocio dentro de un mercado que siempre está en constante cambio. Por este motivo, en* ***Coderhouse*** *desarrollamos un* [*curso*](https://www.coderhouse.cl/online/mindset-emprendedor) *para ayudar a detonar una mentalidad emprendedora de alto impacto a través de skills digitales que refuerzan la creatividad y el pensamiento crítico, habilidades que hoy en día hacen totalmente la diferencia”*, finaliza Christian Patiño.

-o0o-

Si deseas unirte a la comunidad de aprendizaje en línea y en vivo más grande de Latinoamérica y conocer más sobre los cursos y carreras que Coderhouse ofrece visita [**coderhouse.cl**](http://coderhouse.cl/)

**Acerca de Coderhouse**

[Coderhouse](https://www.coderhouse.cl/) es una plataforma de aprendizaje en línea y en vivo, que ofrece cursos y carreras para las habilidades más demandadas de la actualidad. Seleccionamos el mejor talento para enseñar a nuestros estudiantes y los apoyamos con mentores y otros recursos. Nuestros cursos están diseñados para que los estudiantes aprendan de una manera divertida y efectiva recompensando tanto su esfuerzo como sus resultados. Coderhouse tiene una tasa de finalización de sus cursos superior al 90%, lo que la distingue de otras escuelas digitales.

Coderhouse fue fundada en el año 2014 por los emprendedores Christian Patiño y Pablo Ferreiro como una escuela de programación presencial, ampliando su oferta académica tras su éxito inicial para incluir cursos de marketing digital y desarrollo web. Con el objetivo de llegar a más alumnos en toda la región con una propuesta de calidad pero a precios accesibles, en el 2019 Coderhouse dejó atrás la modalidad presencial y se convirtió en la primera escuela de educación 100% online y en vivo, con una plataforma que ofrece más de 30 cursos digitales en vivo.

Para mayor información visitar:

[coderhouse.cl](https://www.coderhouse.cl/)

[facebook.com/Coderhouse](https://www.facebook.com/Coderhouse/)

[twitter.com/CODERHOUSE](https://twitter.com/CODERHOUSE)

[instagram.com/coderhouse](http://www.instagram.com/coderhouse)

[youtube/coderhouse](https://www.youtube.com/channel/UCeFRG6700bzqYI0M_9vyelw/videos)

[coderhouse-chile.prezly.com](https://coderhouse-chile.prezly.com/)